

УДК 658.1

Е. Г. Толкачева (elena.tolk@mail.ru),
кандидат экономических наук, доцент
Белорусского торгово-экономического
университета потребительской кооперации

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье даны предложения по совершенствованию методики анализа финансового состояния субъекта хозяйствования на основе критической оценки отечественного и российского законодательства, включающие уточнение методики расчета и нормативных значений отдельных показателей, а также обоснование авторских коэффициентов платежеспособности и финансовой устойчивости организации. Это позволяет расширить возможности финансового анализа, объективно интерпретировать результаты расчетов и повысить обоснованность разрабатываемых управленческих решений.

The article provides suggestions for improving the methodology of financial analysis of a business entity based on a critical evaluation of domestic and Russian legislation, including clarifying the calculation methodology and normative values of individual indicators, as well as substantiating author's coefficients for assessing the solvency and financial stability of an organization. This makes it possible to expand the capabilities of financial analysis, interpret objectively the results of the calculations and increase validity of the management decisions under development.

Ключевые слова: финансовое состояние; платежеспособность; устойчивая неплатежеспособность; скорость продаж; рентабельность; финансовая устойчивость; экономическая несостоятельность; банкротство.

Key words: financial condition; solvency; stable insolvency; sales rate; profitability; financial stability; economic insolvency; bankruptcy.

Введение

Совершенствование методики анализа финансового состояния организаций является по-прежнему актуальной проблемой теории и практики менеджмента. Это связано с тем, что финансовое состояние является объектом исследования большинства прикладных экономических наук и оценивается основными контрагентами субъекта хозяйствования. По результатам анализа финансового состояния изучается платежеспособность и надежность организации как партнера по бизнесу, ее финансовая устойчивость и инвестиционная привлекательность.

Традиционно анализ финансового состояния организации включает оценку ее платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности (интенсивности использования капитала) и рентабельности хозяйственной деятельности.

Отечественное законодательство для оценки платежеспособности предлагает использовать коэффициенты абсолютной и текущей ликвидности, обеспеченности собственными оборотными средствами и обеспеченности обязательств активами [1; 2]. При этом по данным показателям утверждены нормативные значения, которые учитывают отраслевые особенности основного вида экономической деятельности и формирования имущественного комплекса субъекта хозяйствования, что позволяет оценить его способность выполнять данные нормативы, однозначно трактовать результаты анализа и ускорить диагностику платежеспособности.

По мнению многих экономистов, спорным является вопрос использования коэффициентов обеспеченности собственными оборотными средствами и обеспеченности обязательств активами для оценки платежеспособности организации. Их обычно в зарубежной практике используют для изучения финансовой устойчивости организации.

На наш взгляд, данные показатели характеризуют как платежеспособность, так и финансовую устойчивость организации, так как имеют двойственную интерпретацию, а именно:

– коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами для целей оценки платежеспособности характеризует оставшуюся долю краткосрочных активов после погашения краткосрочных обязательств, так как собственные оборотные средства – это сумма превышения краткосрочных активов над краткосрочными обязательствами; а для целей анализа финансовой устойчивости данный показатель раскрывает наличие собственных средств в обороте (удельный вес краткосрочных активов, сформированных за счет собственного капитала);

– коэффициент обеспеченности обязательств активами для целей оценки платежеспособности характеризует достаточность активов для покрытия обязательств. При данной интерпретации целесообразно его сравнение с единицей, т. е. если его числовое значение больше 1,0 (обязательства превышают активы), то у организации нет возможности рассчитаться перед кредиторами за счет поступлений от реализации активов по балансовой стоимости. И наоборот, если коэффициент меньше 1,0 (обязательства меньше активов), то у организации имеется возможность рассчитаться по долговым обязательствам долгосрочного и краткосрочного характера. Для целей изучения финансовой устойчивости данный коэффициент следует рассматривать как долевое участие обязательств в формировании активов.

Нормативное значение коэффициента обеспеченности обязательств активами для всех видов экономической деятельности составляет не более 0,85. Обоснованность уровня в 85% объясняется тем, что рыночная стоимость активов при их реализации может быть меньше балансовой стоимости в пределах 15% [2].

В Республике Беларусь законодательно закреплены критерии признания платежеспособности и неплатежеспособности организации, а также неплатежеспособности, приобретающей и имеющей устойчивый характер [3], что позволяет однозначно идентифицировать ее платежные возможности (таблица 1).

Таблица 1 – Критерии идентификации платежеспособности (неплатежеспособности) организации в Республике Беларусь

Тип платежеспособности (неплатежеспособности) организации	Условия признания
Организация признается платежеспособной	Коэффициенты текущей ликвидности и (или) обеспеченности собственными оборотными средствами имеют значения более или равные установленным нормативам, а также при значении коэффициента обеспеченности обязательств активами не более 1
Организация признается неплатежеспособной	Одновременно коэффициенты текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами имеют значения менее установленных нормативов, а также при значении коэффициента обеспеченности обязательств активами не более 1
Неплатежеспособность организации приобретает устойчивый характер	В течение последних четырех кварталов организация является неплатежеспособной, а также при значении коэффициента обеспеченности обязательств активами не более 0,85
Неплатежеспособность организации имеет устойчивый характер	1. В течение последних четырех кварталов организация является неплатежеспособной и на последнюю отчетную дату коэффициент обеспеченности обязательств активами превышает 0,85. 2. При наличии на дату составления последнего бухгалтерского баланса значение коэффициента обеспеченности обязательств активами имеет значение более 1
Примечание – Таблица составлена автором на основании данных источника [3].	

Если неплатежеспособность организации имеет или приобретает устойчивый характер, то это является основанием для признания ее в судебном порядке экономически несостоятельной или банкротом. В отношении экономически несостоятельной организации проводится процедура санации с целью ее финансового оздоровления и восстановления платежеспособности, а в отношении обанкротившейся организации осуществляется процедура ликвидационного производства с целью ее ликвидации, продажи имущества и удовлетворения требований кредиторов в соответствии с установленной очередностью.

В российской практике финансового анализа для оценки платежеспособности кроме коэффициентов абсолютной и текущей ликвидности, обеспеченности обязательств должника его актива-

ми используется показатель «степень платежеспособности по текущим обязательствам». Он определяется как отношение суммы краткосрочных обязательств, уменьшенных на величину доходов будущих периодов, к среднемесячной выручке от реализации продукции, товаров, работ, услуг, и характеризует период (в месяцах) возможного погашения организацией текущей задолженности перед кредиторами за счет выручки [4].

При расчете данного показателя используются не активы, вероятность продажи которых по балансовой стоимости зависит от конъюнктуры рынка, а выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг. Считаем, что данный показатель может быть использован и в отечественной практике, но при этом вместо начисленной выручки целесообразно использовать сумму поступления денежных средств от покупателей продукции, товаров, заказчиков работ, услуг в соответствии с отчетом о движении денежных средств.

В российской практике выделяют критерии идентификации платежеспособности (неплатежеспособности) организации и угрозы ее банкротства [5], используемые Федеральной налоговой службой в отношении стратегических организаций. Данные критерии представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Критерии идентификации платежеспособности и угрозы банкротства стратегических организаций в Российской Федерации

Тип платежеспособности (неплатежеспособности) организации	Условия признания
Организация признается платежеспособной	Степень платежеспособности по текущим обязательствам меньше или равна 6 месяцам и (или) коэффициент текущей ликвидности больше или равен 1
Организация признается неплатежеспособной	Степень платежеспособности по текущим обязательствам больше 6 месяцев и одновременно коэффициент текущей ликвидности меньше 1
Организация, имеющая признаки банкротства	Имеется задолженность по денежным обязательствам и (или) уплате обязательных платежей, просроченная более 6 месяцев
Организация, в отношении которой имеется угроза возбуждения дела о банкротстве	В отношении организации приняты решения налогового (таможенного) органа о взыскании задолженности за счет имущества либо кредиторами направлен (предъявлен к исполнению) исполнительный документ в службу судебных приставов для взыскания задолженности за счет имущества в случае, если требования к объекту составляют не менее 500 000 р. К данной группе также относятся организации, у которых обращено взыскание на имущество, реализация которого существенно осложнит или сделает невозможной хозяйственную деятельность
Организация, в отношении которой принято к рассмотрению заявление о признании ее банкротом	В отношении организации в арбитражный суд подано заявление о признании ее банкротом или арбитражным судом введена процедура банкротства
Примечание – Таблица составлена автором на основании данных источника [5].	

Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что условия признания платежеспособности (неплатежеспособности) субъекта хозяйствования, используемые в Российской Федерации, основываются на возможности организации рассчитаться по краткосрочным обязательствам за счет реализации краткосрочных активов и выручки от реализации товаров, продукции, работ, услуг. В то время как в Республике Беларусь в качестве потенциальных средств платежа для погашения долгосрочных и краткосрочных обязательств рассматриваются все активы (а не только краткосрочные); наличие просроченных обязательств не является основанием для признания организации неплатежеспособной. Считаем, что необходимо установить предельное значение просроченных обязательств в их общей сумме на основе обобщения информации о финансовом состоянии организаций, находящихся в процедуре банкротства.

Предлагаем для оценки платежеспособности организации рассчитывать следующие показатели:

– коэффициент достаточности высоколиквидных активов (отношение суммы высоколиквидных активов к чистому ожидаемому оттоку денежных средств в течение ближайших 30 дней), который характеризует способность организации обеспечить запас высоколиквидных активов на уровне, достаточном для своевременного и полного выполнения обязательств, в ближайшие 30 дней (норматив не менее 1). При этом чистый отток денежных средств определяется как разность между планируемыми платежами и поступлениями денежных средств и их эквивалентов в ближайшие 30 дней;

– коэффициент покрытия просроченных обязательств высоколиквидными активами (отношение остатков высоколиквидных активов к просроченной задолженности). Характеризует долю просроченных обязательств, которая может быть погашена за счет высоколиквидных активов на отчетную дату (норматив не менее 1).

Целесообразность введения данных показателей связана с тем, что они позволяют оценить способность организации рассчитаться по просроченным обязательствам, а также обеспечить покрытие разрыва в оттоке и притоке денежных средств за счет имеющихся остатков денежных средств и их эквивалентов. В отличие от коэффициентов, утвержденных законодательно и характеризующих теоретическую способность субъекта хозяйствования рассчитаться по своим долговым обязательствам в случае продажи активов, предлагаемые показатели раскрывают реальные возможности должника обеспечить погашение задолженности за счет имеющихся средств платежа.

В ходе анализа финансовой устойчивости субъекта хозяйствования считаем целесообразным, кроме коэффициентов финансовой независимости и капитализации, определять показатели долговой нагрузки на бизнес, а именно: кредитную нагрузку (отношение платежей банку к выручке от реализации продукции, товаров, работ, услуг), налоговую нагрузку (отношение уплаченных налогов и сборов к выручке от реализации продукции, товаров, работ, услуг), социальную нагрузку (отношение отчислений в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь (ФСЗН) к выручке от реализации продукции, товаров, работ, услуг), общую долговую нагрузку (отношение платежей банку, уплаченных налогов и сборов, отчислений в ФСЗН к выручке от реализации продукции, товаров, работ, услуг). Данные показатели раскрывают удельный вес выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг, направленной на погашение задолженности перед банком по кредитам, перед бюджетом по налогам и сборам, перед ФСЗН по социальному обеспечению и страхованию. В отличие от традиционных статических показателей финансовой устойчивости, рассчитанных по данным бухгалтерского баланса и раскрывающих соотношение между активами, обязательствами и собственным капиталом, коэффициенты долговой нагрузки позволяют увязать уплаченные долги с выручкой от реализации и оценить какая ее часть идет на погашение обязательных платежей.

Следует отметить, что сумма коэффициентов обеспеченности обязательств активами и финансовой независимости составляет 1, следовательно, нормативное значение последнего показателя должно быть установлено в размере не менее 0,15 ($1 - 0,85$), а не как предусмотрено инструкцией [1] в интервале от 0,4 до 0,6. Следовательно, долевое участие собственного капитала в формировании активов не должно быть менее 15%.

Изучение официальных методик анализа финансового состояния свидетельствует о том, что в Республике Беларусь существует межведомственная несогласованность по алгоритмам расчета показателей оборачиваемости активов и рентабельности продаж. Так, Министерство финансов и Министерство экономики Республики Беларусь предлагают определять данные показатели по выручке от реализации продукции, товаров, работ, услуг, используя Отчет о прибылях и убытках, т. е. без налогов, исчисляемых из выручки [1]. Одновременно Национальный статистический комитет Республики Беларусь определяет их по выручке от реализации продукции, товаров, работ, услуг, включающей косвенные налоги из выручки на основе применения статистической формы 12-ф (прибыль) «Отчет о финансовых результатах» [6].

Очищенная от налогов выручка представляет доход от реализации продукции, товаров, работ, услуг, а, следовательно, ее использование для расчета оборачиваемости активов изменяет экономическое содержание данного показателя. Показатель, определяемый по выручке без косвенных налогов, характеризует доходность активов, а не скорость их продаж, так как результатом реализации активов является выручка с налогами, исчисляемыми из выручки.

Изменяется интерпретация и рентабельности продаж, если за базу сравнения принимать доход от реализации продукции, товаров, работ, услуг, так как в этом случае она будет характеризовать удельный вес прибыли от реализации в доходах от продаж. Если же при расчете использовать выручку по продажным ценам, то «рентабельность продаж» раскрывает удельный вес прибыли от реализации в стоимости реализованной продукции, товаров, работ, услуг (цене продукции, товаров, работ, услуг), что по сути соответствует названию и содержанию этого показателя.

Подобная несогласованность в методиках расчета, по нашему мнению, связана с тем, что в Отчете о прибылях и убытках отсутствуют данные о выручке от реализации продукции, товаров, работ, услуг с налогами и сборами, исчисляемыми из выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг.

Рентабельность реализованной продукции, товаров, работ, услуг определяется как отношение прибыли от реализации к себестоимости реализованной продукции, товаров, работ, услуг. Однако в Отчете о финансовых результатах в себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг включены расходы на реализацию и управленческие расходы, в то время как в Отчете о прибылях и убытках данные о себестоимости реализованной продукции, товаров, работ, услуг приводятся без указанных расходов. На наш взгляд, при определении рентабельности реализованной продукции, товаров, работ, услуг за базу сравнения следует принимать все расходы по основной текущей деятельности, так как этот вид рентабельности характеризует сумму прибыли на 100 р. расходов, понесенных организацией в целом на производство и реализацию продукции, товаров, работ, услуг.

Полагаем целесообразным уточнить методику расчета рентабельности реализованной продукции (товаров, работ, услуг), активов и собственного капитала, а именно обоснованность отражения в процентной форме соотношения прибыли и себестоимости реализованной продукции (товаров, работ, услуг), активов, собственного капитала.

В отличие от показателя рентабельности продаж, где прибыль от реализации является частью или долей выручки от реализации продукции (товаров, работ, услуг), показатели рентабельности реализованной продукции (товаров, работ, услуг), активов и собственного капитала раскрывают сумму полученной прибыли на 1 р. или 100 р. расходов по основной текущей деятельности, активов, собственного капитала. Следовательно, их необходимо отражать в рублях, так как они являются относительными величинами интенсивности, имеющими размерность тех величин, соотношение которых они выражают.

В зарубежной практике для оценки эффективности использования капитала рассчитывают показатели рентабельности активов и собственного капитала, которые раскрывают отдачу на вложенный капитал и зависят от структуры активов, соотношения между собственным капиталом и обязательствами, стоимости привлеченных ресурсов и скорости продаж активов. При этом рентабельность продаж не изучается в рамках анализа финансового состояния, а используется при оценке финансовых результатов.

На наш взгляд, показатели рентабельности активов и собственного капитала являются производными от рентабельности продаж и полученной прибыли. Именно рентабельность продаж, закладываемая в цену продукции, товаров, работ, услуг и зависящая от спроса на товарных рынках, поведения конкурентов, покупателей и поставщиков, состояния отрасли и присущей ей рискам, определяет размер прибыли от реализации и показатели рентабельности реализованной продукции, товаров, работ, услуг, собственного капитала и активов. По рентабельности продаж оценивают эффективность финансовой, ценовой, ассортиментной политики организации, целесообразность осуществления и продолжения экономической деятельности, а, следовательно, она должна исследоваться как в рамках проведения анализа финансового состояния, так и анализа финансовых результатов.

Заключение

Обобщая вышеизложенное, отметим следующие преимущества отечественной оценки финансового состояния организации:

- использование нормативов для оценки платежеспособности организации и их ранжирование в зависимости от основного вида экономической деятельности субъекта хозяйствования, которые учитывают отраслевые особенности их функционирования и формирования имущественного комплекса;
- обоснование критериев идентификации платежеспособности (неплатежеспособности), неплатежеспособности, приобретающей и имеющей устойчивый характер на основе сопоставления фактических значений показателей платежеспособности с их нормативами. Введение в обиход понятия устойчивой неплатежеспособности, лежащей в основе определения экономической несостоятельности и банкротства организации.

В качестве рекомендаций по совершенствованию системы показателей оценки финансового состояния организации предлагаем:

- для оценки платежеспособности организации рассчитывать коэффициенты достаточности высоколиквидных активов, покрытия просроченных обязательств высоколиквидными активами, платежеспособности по текущим обязательствам, которые позволяют оценить достаточность высоколиквидных активов для покрытия чистого оттока денежных средств в ближайшие 30 дней и расчетов по просроченным обязательствам, а также период возможного погашения текущей за-

долженности организации за счет поступления денежных средств от покупателей продукции, товаров, заказчиков работ, услуг;

- нормативное значение коэффициента финансовой независимости установить на уровне не менее 0,15;

- для оценки финансовой устойчивости субъекта хозяйствования считаем целесообразным определять показатели долговой нагрузки на бизнес, которые позволяют увязать платежи банку, бюджету и ФСЗН с объемом продаж, зависящим от масштабов деятельности организации, ее деловой активности и результативности бизнес-процессов;

- при расчете показателей оборачиваемости капитала и рентабельности продаж за базу сравнения принимать выручку от реализации продукции, товаров, работ, услуг, включающую косвенные налоги из выручки, используя форму 12-ф (прибыль) статистической отчетности «Отчет о финансовых результатах». При определении рентабельности реализованной продукции, товаров, работ, услуг использовать все расходы по основной текущей деятельности, так как данная рентабельность характеризует эффективность понесенных расходов на производство и реализацию продукции, товаров, работ, услуг. Это позволит получить объективную информацию о числовых значениях рассчитанных показателей и верно интерпретировать их экономическое содержание;

- показатели рентабельности реализованной продукции (товаров, работ, услуг), активов и собственного капитала следует отражать не в процентной форме, а в рублях как именованные относительные величины интенсивности, что соответствует теории относительных величин в статистическом анализе.

Список использованной литературы

1. **Инструкция** о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования : утв. постановлением М-ва финансов, М-ва экономики Респ. Беларусь от 27 дек. 2011 г. № 140/206 (в ред. от 4 окт. 2017 г.) // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2020.

2. **Методические** рекомендации по осуществлению мероприятий по предупреждению экономической несостоятельности (банкротства) и проведению процедур экономической несостоятельности (банкротства) : утв. приказом М-ва экономики Респ. Беларусь от 6 апр. 2016 г. № 43 // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2020.

3. **Об определении** критериев оценки платежеспособности субъектов хозяйствования : постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 12 дек. 2011 г. № 1672 (в ред. от 22 янв. 2016 г.) // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2020.

4. **Правила** проведения арбитражным управляющим финансового анализа : утв. постановлением Правительства Рос. Федерации от 25 июня 2003 г. № 367 // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2020.

5. **Методика** проведения Федеральной налоговой службой учета и анализа финансового состояния и платежеспособности стратегических предприятий и организаций: утв. приказом М-ва экономического развития Рос. Федерации от 21 апреля 2006 г. № 104 (в ред. от 13 дек. 2011 г.) // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2020.

6. **Статистика** финансов организаций // Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2019. – Режим доступа : <https://www.belstat.gov.by/metodologiya/metodologicheskie-polozeniya-po-statistike/> – Дата доступа : 12.02.2020.

Получено 14.02.2020.